

En este periodo las remuneraciones al trabajo siguieron la tendencia hacia una mayor equidad. Desde 1989 a 1994 son las remuneraciones al trabajo las responsables del aumento observado en el índice de Gini. En efecto, tanto entre 1989 y 1992, como entre este año y 1994, los sueldos y salarios experimentaron un proceso de concentración que presionó a aumentos en el valor de G y lo mismo aconteció con su participación relativa en desmedro de las rentas.

Este somero análisis muestra que: *i*) el índice de Gini disminuyó entre 1977 y 1984 y que de ese año en adelante aumentó sistemáticamente, *ii*) que son las remuneraciones al trabajo las principales responsables de los cambios observados debido al proceso de polarización del pago al trabajo en beneficio de los asalariados con mayores ingresos, *iii*) que la renta empresarial sólo jugó un papel importante entre 1984 y 1989 y que es despreciable el rol de la renta de la propiedad en la evolución del índice de Gini.

En conclusión, el aumento en la desigualdad es un reflejo de la polarización entre los asalariados. A lo anterior hay que agregar que los ingresos de los sectores sociales más acomodados no están representados en las encuestas (la renta de la propiedad llega a representar a lo sumo el 5.6% del ingreso monetario), por lo tanto el índice de Gini subestima el grado de desigualdad en la distribución del ingreso al no registrar una parte del proceso de concentración que se ha venido dando en los últimos años. **Demos**



EMPLEO FAMILIA E INGRESO

Persistente dualidad productiva

Carlos Salas P.*

Las familias mexicanas tienen en el trabajo la fuente más importante de su ingreso monetario, tal como lo muestran las cifras de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto (ENIGH) levantada por el INEGI. Según datos de esta encuesta, en 1994, en las poblaciones de más de 2 500 habitantes, el 76% de los hogares tenía ingresos por trabajo, mientras que el 35% tenía ingresos llamados empresariales y el 4% tenía ingresos por renta de la propiedad. En el caso de las poblaciones con menos de 2 500 habitantes, el 59% de las familias tenía ingresos por trabajo, 65% tenía ingresos empresariales y sólo el 2% de los hogares disponía de ingresos derivados de la renta de la propiedad. En la ENIGH, los ingresos del trabajo incluyen los sueldos, salarios y prestaciones de los trabajadores asalariados, mientras que los ingresos empresariales incluyen las rentas derivadas de la propiedad de un negocio, ya sea como trabajador por cuenta propia o como patrón. Las familias pueden tener ingresos por varias actividades, incluso por remesas provenientes del exterior, tal como ocurre en las áreas rurales de muchos estados del país. No obstante, este tipo de transferencias es de escasa importancia: sólo el 7% de los hogares en localidades de menos de 2 500 habitantes, es receptor de remesas del exterior. En otras palabras, la mayoría de la población depende sólo de su trabajo para poder comprar los satisfactores que requiere la familia para vivir. Por tanto, el nivel de ingresos de un hogar se determina, en buena media, por el pago al trabajo de aquellas personas de la familia que tienen algún tipo de empleo remunerado.

En consecuencia, la calidad del empleo juega un papel importante en la deter-

minación del nivel de ingreso de las familias. Se podría argumentar que el problema de los bajos ingresos radica en el poco trabajo que realizan las personas, o en su escasa preparación, lo cual impide el acceso a mejores empleos. Sin embargo, las posibilidades reales de preparación para ocupar la mayoría de los puestos de trabajo disponibles son muy reducidas. Por otro lado, la oferta de puestos de trabajo que garanticen un ingreso más decoroso es muy reducida, ya que se concentra sobre todo en las grandes empresas. Durante los últimos años, la necesidad de obtener ingresos, aunada a la poca creación de empleos en los sectores más dinámicos de la economía (esto es, aquellos ligados con los mercados externos) ha impulsado un fuerte crecimiento de las actividades de pequeña escala, dentro de las cuales se encuentran unidades unipersonales. Como se verá más adelante, es precisamente en las microunidades donde se obtienen los menores ingresos por trabajo (sea éste asalariado o no).

Un rasgo distintivo de la estructura sectorial del empleo en México, es la dispersión en el tamaño de las unidades económicas, medido por el monto del personal ocupado. Así encontramos desde las unidades unipersonales, atendidas por un solo hombre o una sola mujer, hasta las grandes empresas con cientos e incluso miles de trabajadores en su nómina.

En el agregado, las unidades que ocupan hasta 5 personas absorben el 58% de la población ocupada. En contraparte, las unidades con más de 50 trabajadores emplean a poco más del 27%. Las pequeñas unidades concentran la mayoría del empleo en el sector agropecuario, del comercio y los servicios. La manufactura, en cambio, tiene una mayor dispersión en cuanto al tamaño de las unidades que la conforman. En particular destaca el dinamismo de una parte de las

* División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, y Programa de Ciencia y Tecnología, El Colegio de México.



medias y grandes empresas, concentradas en las actividades de maquila para exportación. Como se verá más adelante, según sea mayor el tamaño de los establecimientos, mayor será la proporción de trabajo asalariado y mayor el nivel de ingreso por trabajo. Tal es el caso de la minería y de los servicios financieros y profesionales.

El Cuadro 1 muestra cómo a mayor tamaño de establecimiento, mayor es la proporción de asalariados por establecimiento, mientras que el siguiente (Cuadro 2) presenta el cruce de los rangos de ingreso monetario con el tamaño de la unidad.

En el Cuadro 2 se observa la concentración de los grupos de menores ingresos en las unidades más pequeñas. Los ingresos de los trabajadores no asalariados incluyen el monto de la reposición de materias primas y otros insumos necesarios para poder llevar a cabo su actividad. Por tanto, su ingreso y el de los trabajadores asalariados no es directamente comparable. Este hecho, simple en apariencia, explica el porqué la insistencia en algunos círculos de afirmar que las actividades de pequeña escala son más rentables que otro tipo de actividades económicas.

Las cifras de este cuadro muestran también que no todas las personas ocupadas en microunidades tienen ingresos bajos. Este hecho es otra manifestación de la heterogeneidad de las unidades económicas en México. Del mismo cuadro se deriva también que, a mayor tamaño de establecimiento existe una mayor probabilidad de obtener altos ingresos.

Las cifras de la Encuesta Nacional de Empleo, al igual que los datos de otras encuestas, muestran que el trabajo marginal ha crecido, tanto en el conjunto del país como en las actividades agropecua-

rias y en las no agropecuarias. De todas las personas que se sumaron a la población ocupada, entre 1991 y 1996, el 5% de los hombres y el 22% de las mujeres no trabajó o trabajó menos de 15 horas durante la semana de referencia. Además, el 26% de los hombres y el 52% de las mujeres que se incorporaron al trabajo asalariado en ese mismo periodo, recibieron un ingreso menor a un salario mínimo.

La precariedad laboral se manifiesta también en la evolución del empleo según el tamaño de establecimiento. El 78% del empleo generado entre 1991 y 1996 se ubica en unidades con 5 personas ocupadas o menos. Al ser las pequeñas unidades donde se concentra el trabajo no asalariado, y siendo en general, los ingresos netos en estas actividades menores que en actividades asalariadas, no parece extraño el resultado: los trabajos mal remunerados están detrás de la creciente pobreza en amplios núcleos del país. Esta forma de crecimiento del empleo es resultado de una persistente dualidad productiva, que se expresa en la brecha entre sectores destinados a satisfacer las necesidades del sector externo y aquellos orientados al consumo interno, hay un abismo creciente. Es poco probable que una economía que estimule sólo a los sectores vinculados con los mercados externos o con la especulación, deje de propiciar la creación de empleos de estricta supervivencia. **Demos**

CUADRO 1 TRABAJO ASALARIADO Y NO ASALARIADO COMO PROPORCIÓN DEL NÚMERO DE PERSONAS OCUPADAS EN CADA ESTABLECIMIENTO (PORCENTAJES)						
Posición	1 Persona	De 2 a 5 personas	De 6 a 10 personas	De 11 a 15 personas	De 16 a 50 personas	De 51 y más personas
Asalariados	13.2	40.7	78.0	90.8	95.8	99.4
No asalariados	86.8	59.3	22.0	9.2	4.2	0.6

FUENTE: Cálculos propios a partir de INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, 1996.

CUADRO 2 NIVEL DE INGRESO DE ASALARIADOS (EN RANGOS DE SALARIO MÍNIMO) SEGÚN TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO (PORCENTAJES)						
Ingreso	1 persona	De 2 a 5 personas	De 6 a 10 personas	De 11 a 15 personas	De 16 a 50 personas	De 51 y más personas
menos 1	57.4	31.3	18.7	12.3	8.5	5.4
De 1 a 2	38.3	50.9	51.0	50.2	47.8	31.1
De 2 a 3	2.6	12.2	17.5	18.9	21.9	26.5
De 3 a 5	1.4	4.3	8.5	11.6	11.9	21.2
De 5 a 10	0.3	1.0	3.1	5.2	7.0	11.7
Más de 10	0.1	0.3	1.3	1.8	2.8	4.2

NIVEL DE INGRESO DE NO ASALARIADOS (EN RANGOS DE SALARIO MÍNIMO) SEGÚN TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTO (PORCENTAJES)						
Ingreso	1 persona	De 2 a 5 personas	De 6 a 10 personas	De 11 a 15 personas	De 16 a 50 personas	De 51 y más personas
No recibe ingresos	0.3	52.0	57.6	37.9	25.0	46.8
menos 1	42.9	15.4	6.7	4.5	3.9	2.4
De 1 a 2	28.4	11.4	3.3	0.8	6.6	9.7
De 2 a 3	13.9	8.2	5.5	7.0	3.3	9.7
De 3 a 5	9.4	6.7	7.4	6.7	10.8	8.4
De 5 a 10	4.0	4.2	9.3	22.3	17.2	5.8
Más de 10	1.2	2.2	10.2	20.7	33.2	17.2

FUENTE: Estimaciones propias a partir de INEGI-STPS, Encuesta Nacional de Empleo 1996.

